

クライアント仮想化は、 導入コストが問題だ。



デバイス、ロケーション、アプリケーション、すべてを超えて
ワークスタイルの変革を実現する
クライアント仮想化ソリューション Ericom

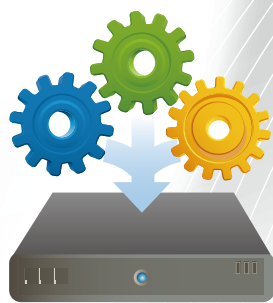
◎ 注目の理由はライセンスコストが安い、だけではありません。

ライセンスコストは $\frac{1}{3}$



VDI専用版は1ユーザーあたり¥9,720、
上位版でも¥17,040でご提供します。

簡単な導入・管理



管理機能を1つに集約、
だから導入・展開・運用が容易です。

革新的な機能



HTML5対応ブラウザからリモートデスクトップに接続

ワークスタイルの変革に直結する
HTML5クライアントを
世界でいち早く製品化。実績も豊富です。

Ericom

検索



最適なソフトウェアとサービスを組み合わせる。「パッケージ・インテグレーター」としてお客様のお役に立つことが使命です。
株式会社アシスト システムソフトウェア事業部 E-Mail: eri_web@ashisuto.co.jp



導入事例

Case Study

PowerTerm WebConnect RemoteView



E I Z O

株式会社エイゾーコレクション

創業から58年の歴史を持つ婦人靴専門メーカー 株式会社エイゾーグループの販売会社。「EIZO」ブランドで知られ、百貨店からセレクトショップまで日本全国に幅広く取引先を有している。

本社：東京都台東区花川戸1丁目13番15号
設立：1983年6月
資本金：3000万円
従業員数：43名
URL：http://www.eizo-collection.com/

(取材日：2014年1月)

「システムはビジネスを支える 大切な道具。 道具は丁寧に長く使いたかった」

20年間使ったシステムのXPサポート終了とハードウェア老朽化
コスト大幅削減での利用継続を可能にしたクライアント仮想化

「EIZO」ブランドで知られる婦人靴専門メーカー 株式会社エイゾーコレクション。同社では、20年以上かけて完成させたビジネスの集大成というべき販売管理システムを有していました。XPサポート終了とハードウェア老朽化で顕在化したシステム移行問題に対し、Ericomによるクライアント仮想化を選択することで、低コストで今まで通りのシステムを継続して利用することができました。

POINT

システム再開発に比べて
導入コストを大幅削減

わずか2ヵ月で導入完了

従来のシステムと
同じ品質と使用感

課題	対策	効果
<ul style="list-style-type: none"> Windows XPのサポート終了で販売管理システムの移行が現実化 ハードウェアがメーカーの保守期限が終了し安全を維持しがたい状態まで老朽化 システムの再開発には数千万円単位のコストがかかる 	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理システム自体には手を入れずに、Ericomを使ったクライアント仮想化環境に移行することで継続利用を決定 	<ul style="list-style-type: none"> 実務に影響を及ぼすことなくシステム移行を完了 従来システムと変わらない品質とユーザビリティの実現 将来のシステム統合に向けてコストを抑えた最適な投資

お問い合わせは 株式会社アシスト

URL <http://www.ashisuto.co.jp/product/category/virtualization/ericom/> E-Mail eri_web@ashisuto.co.jp

東京 〒102-8109 東京都千代田区九段北4-2-1 市ヶ谷東急ビル	TEL: 03-5276-5862	大阪 〒530-0011 大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪タワーA 13F	TEL: 06-6373-7113
札幌 〒060-0003 札幌市中央区北3条西4-1-1 日本生命札幌ビル 13F	TEL: 011-281-1161	広島 〒730-0011 広島市中区基町12-3 COI広島紙屋町ビル 3F	TEL: 050-3816-0974
仙台 〒980-0013 仙台市青葉区花京院1-1-20 花京院スクエア 19F	TEL: 050-3816-0970	福岡 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-6-1 九勤筑紫通ビル 9F	TEL: 092-481-7156
名古屋 〒460-0003 名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ 4F	TEL: 052-232-8211	沖縄 〒900-0014 那覇市松尾1-10-24 ホークシティ那覇ビル4F	TEL: 050-3816-0976
金沢 〒920-0853 金沢市本町2-15-1 ポルテ金沢 8F	TEL: 050-3816-0972		

※製品内容は、予告なく変更される場合があります。 ※記載されている会社名、製品名、各社の商標または登録商標です。 ER-006-FEB14

PowerTerm WebConnect RemoteView

株式会社エイゾーコレクション



深い業務知識を要する婦人靴ビジネス

靴は服飾雑貨の華である。「足元を見る」という慣用語があるが、それはファッションの締めである足元で、人となりを判断するということだ。それがよくわかっているから、多くの人は靴のおしゃれにこだわりを持つ。

だが、そのビジネスとなるとなかなか難しい。特に婦人靴はそうである。バリエーションが膨大だからだ。デザインも多彩なら、ヒールの高さもさまざまで、さらに足幅、サイズ、カラーと展開要素が多く、単品ごとにコントロールしようと思えば管理が非常に複雑になる。うまく収益を上げるには、婦人靴事情に精通した専門知識が必要だ。多角経営の一環でシューズ・ビジネスへの進出を検討しながら、それを果たせなかった製造事業者は多くいる。名のある大手ですらそうだった。婦人靴ビジネスは、非常に深い業務知識、業界ノウハウが要求される世界であるといえる。

ファッションにめざめた女性たちに「EIZO」ブランドを提供

1970年代、日本の女性が靴のおしゃれにめざめた。それは「日本発のファッション雑誌創刊から始まった」と株式会社エイゾーコレクション 代表取締役社長 松村康信氏は語る。それまで“はきもの”だった靴が、1つのファッションとして一段上のステージに上がった。

しかし当初、婦人靴は“欧米礼賛”の傾向が強かった。日本では、“パリ・コレクション”に登場するようなファッション・ブランドが製造した婦人靴を愛好する人が多かった。一時はそうしたロゴさえついていけば売れるのではないかと、と揶揄されたほどである。

しかし、やがて日本女性は「靴の本当の価値とは何か」を考えるようになる。ファッションナブルでありながら履き心地のいい靴を求めると、ブランド信仰とは別次元の話だと気づいた女性たちは、自分の審美眼と経験で、つまり自分の“目利き”で履く靴を選ぶようになった。自分が選んだ靴を一流ブランドに育て上げるまでになったのである。

東京・浅草に拠点を構えるエイゾーグループの販売会社 株式会社エイゾーコレクションは、まさにそうしたブランドの代表格である。初代経営者の名前をとって「エイゾー」と名付けられた製造会社である株式会社エイゾーはすでに創業58年の歴史を持ち、「EIZO」というブランドを掲げ、婦人靴専門メーカーとしてビジネスを広げてきた。時代の最先端を行く女性たちのためにデザインされた商品は、時代の旬と季節感を機敏に取り入れながら、木型にこだわった足入れのよさで多くのリピーターを獲得。「『EIZO』だから履く」というファンに支えられて、同社は百貨店からセレクトショップまで日本全国に幅広く取引先を持ち、シーズンごとに「これぞEIZO」という新作発表に意欲を燃やし続けている。

20年以上かけて完成させた販売管理システム

同社では、基幹業務の一翼を担う販売管理システムを、同社自ら率先して開発してきた。元々はアパレル商品を対象にしたクライアント／サーバ型のパッケージ・ソフトウェアだったが、そこに婦人靴ならではの

の商品マスター機能や、百貨店などと取引する上で必要な管理機能を20年以上の年月をかけ、次々と付加していった。

例えば、百貨店は委託販売ビジネスだと言われるが、百貨店と取引するには、百貨店に応じて様々な仕入れ形態に対応する必要がある。買い取り仕入れ、委託仕入れ、消化仕入れ等である。名前が違うからには当然システムにも違う動きが要求される。

これに靴ならではの多様な管理項目が加わるため、取引の詳細は複雑となる。これらを時間をかけて網羅しつくしたのが同社の販売管理システムだ。

一方、このシステムは売上分析機能も有していた。販売実績データを基にして、業態別、地域別、商品分類別などをキーに売り上げ動向を詳細に分析できる。そのため、スタッフや経営者は自信を持って意思決定を下すことができる。

つまり、同社の販売管理システムは、現場のスタッフにとっては日々の活動を支援する強力なオペレーション・ツールであり、松村氏にとっては経営コックピットのようなシステムであった。



XPサポート終了、ハードウェア老朽化で顕在化したシステム移行問題

利用者の誰もが満足していた販売管理システムであったが、ある時、同社の長年のシステム・インテグレーターである京セラ丸善システムインテグレーション株式会社（以下、KMSI）から販売管理システムの見直しが必要だという知らせを受けた。それは、販売管理システムの利用端末であったWindows XPのメーカーサポートが終了してしまうというものだった。サポート期間が終了すると、セキュリティ更新プログラムや有償サポート、技術情報のアップデートなどの提供が終了する。そのため、何か障害が発生したり、あるいはセキュリティの脅威に直面しても、解決できないという潜在的なリスクを負うことになってしまう。

とはいうものの、これまでのところは何の問題もなく利用してきた長い歴史があり、機能的には不満があるどころか、これがなければ仕事ができないほど使いこんできたシステムである。何とかそのまま使い続けることはできないのかというのが松村氏の本音だった。

だが、そうも言ってはいられない事情がもう1つ生じてしまった。浅草オフィスに設置しているサーバから白煙が生じたのだ。もう少し正確に言えば、サーバの筐体本体からではなく、UPS（バッテリー）から生じた

ものだった。その場合はUPSを冷却することで事なきを得たが、一度起きたことは二度起きる可能性がある。今度こういう事態が起きたら無事ではすまないかもしれない。考えてみれば、そのサーバは導入からすでに8年以上現役で活用してきた。稼働上は問題ないとはいえ、そろそろリプレースの時期であることは確かである。

さらに、このシステムではデータ保護体制を仕組みとしては組み込んでおらず、データのバックアップは手作業によって行っていた。

あらゆる観点から考えて、システムの抜本的な見直しは避けられなかった。

低コスト、低リスクで実現 Ericomのクライアント仮想化とは

KMSIからの現システムに対する代替提案は2案あった。1つは、現在と同じ機能を持つ販売管理システムを、新しいプラットフォーム上で現在のシステムフローをベースにして開発しなおすというもの。つまり、機能は変わらないがシステム自体は生まれ変わる。もう1つは、プラットフォームは新しく移行するものの、クライアント仮想化技術を使って、現在の販売管理システムをそのまま利用し続けるというものである。ポイントはコストだった。作りかえるなら数千万円、一方、クライアント仮想化なら、ハードウェアを含めてもコストは大幅に下げられるという。クライアント仮想化を実現するソフトウェアとして紹介されたのが、アシストが販売するEricomだった。

松村氏にとって、クライアント仮想化は馴染みのないものであったが、現在の販売管理システムをそのまま利用できるという点、低コストに抑えらえるという点で、すでに心は後者に傾いていた。松村氏は次のように語る。

松村氏 創業当初はすべて手作業で管理していましたが、ひとたびコンピュータを使い出すと、これなしではビジネスが前へ進まなくなりました。悩ましいのは、メーカーのサポートに期限が設けられていること。システムの潜在的なリスクに対処する投資であれば、可能な限りコストを低く抑え、資金はより良い製品作りのために商品開発へ割り当てたいというのが本音です。

品質と使い勝手を変えることなく、しかも初期導入コストが抑えられるという点にメリットを感じた松村氏は、迷うことなくクライアント仮想化の導入を決定する。

Windowsサーバ上に販売管理システム全体を入れ、ユーザはクライアントPCからEricomのコネクション・ブローカーを経由して販売管理システムにアクセスし、サーバ上で実行されているシステムの画面のみをクライアント側で表示させる。画面データの通信はEricom独自のプロトコルで最適化されており、高速だ。ユーザは今まで通り自分のPC上で実行しているかのようにシステムを使うことができる。

こうした仕組みはともかく、松村氏自身が実際に使ってみて従来のシステムとの違いは感じなかった。

松村氏 再開発で同じものを作ろうとしても、品質の低下や今まで通りの感覚で使えなくなるリスクがありました。このシステムが止まるとビジネスが止まるので、それだけは避けなかった。そうした中、このシステムの初期の頃からのパートナーであるKMSIが勧めてくれるなら聞

きたくないだろうと考え、クライアント仮想化を採用しました。

KMSIは販売管理システムの継続利用を可能にする手段として仮想化を考えていたが、当初検討した仮想化製品はどれも高価で現実的ではなく、提案できないでいた。しかしアシストが導入コストも管理コストも低く抑えられるEricomの取り扱いを開始したと知り、品質・価格両面でエイゾーコレクションの要求を満たせるのはEricom導入以外にないと確信したという。

使い勝手は今まで通り 仮想化環境でシステム稼働開始

導入は2ヵ月間で完了した。2012年7月最終土曜日、ちょうど隅田川花火大会の日から本稼働開始となった。

現在、浅草オフィスでは受注処理を中心に、八潮工場では生産計画立案のために、そして松村氏は経営分析のために、日常的に販売管理システムにアクセスしている。

浅草オフィスで営業事務と経理事務を任された経理部 岡島さおり氏は使用感を次のように語る。

岡島氏 使っている感覚はまったく変わりません。繁忙期でシステム利用が集中する時も問題なく使えています。サーバは浅草オフィスにあるのですが、埼玉の八潮工場から使っているユーザも、違和感なく使えているそうです。

Ericomによるクライアント仮想化によって、エイゾーコレクションは完成度の高い販売管理システムを、その品質を損なうことなく、2ヵ月という短期間しかも低コストで、新環境に移行することに成功した。それに加えて、今回の移行でデータ保護体制も整備。不測の事態により事業が中断するリスクも解消した。

松村氏は経営者の立場として導入の効果をこう語る。

松村氏 将来的には別々に管理されている販売管理システムと生産管理システムの統合が目標です。理想的なシステム統合のために十分に構想を練りたいという思いがありました。今回クライアント仮想化の提案を採用したことによって、現状維持目的の再開発を回避し、きたるシステム統合に必要な開発リソースを温存することができました。その意味で将来につながる最良の選択をしたと思います。

ビジネスの集大成である販売管理システムを、実務にまったく影響を与えずに移行した株式会社エイゾーコレクション。それが可能になった背景には、シンプルでコスト・パフォーマンスの高いソリューション Ericomの存在があった。

アシスト
「お客様の最高」のために